

Raymac press



レイマックプレス

2018年8月号 Vol.120



成功も失敗も含めて 「やった者勝ち」

有限会社大一
代表取締役

大山祐一

若くして起業するも、組織が大きくなるにつれて社員と意思疎通ができなくなり、人が辞めていく。また頑張っただけで組織が大きくなると同じ問題が起り、振出しに戻る。そんなことを繰り返しながら経営者として成長してきた大山氏。今、良き仲間と出会い、会社の方向性も定まってきた。成功・失敗、いろいろあるが「やった者」だけが手にする充実感を胸に、さらなる成長を目指す――。(インタビュー＝豊田礼人)

— **大**山さんは自ら警備会社で起業されました。現在、具体的にはどんなお仕事が多いのですか？
交通誘導や施設誘導、イベントなどの警備業務です。よく道路に「何百メートル先工事中」というような工事の予告看板やコーンが並べてありますよね。最近ではそういった「資機材」と呼ばれるものを道路に並べる仕事もしていません。資機材を置いて工事するための空間を作った場所を「規制」と呼ぶのですが、私たちが資機材を設置した後に、工事の方がその規制内に入って作業を始めます。今はそちらの事業にシフトしていて、売り上げの半分ぐらいを占めています。会社はだいたい40名ぐらいのスタッフで稼働しています。

—なるほど。大山さんがなぜ起業し、どんな経緯で現在に至ったのか、すごく興味があります。そのお話は後ほど詳しくお聞きするとして、まずこのインタビューでは小さい頃のお話から聞いています。大山社長はどんなお子さんだったんですか？

小学校の頃は母親が厳しくて、勉強をすごくさせられていました。成績がすごく良くて運動もできたので、めちゃくちゃモテました(笑)。だから何でも上手くいくという感覚がありました。勉強も頑張って、名古屋市の私立中学を受け、そこに通うことになりました。

—モテモテ小学生だったんですね(笑)。中学は？
中学に入ると、周りは勉強ができる子ばかりなので僕はとても1番にはなれなくて、挫折を味わいました。小学校のイメージのまままきまきしてしまっていたので、一気につまらなくなって全く勉強をしなくなりましたね。中学を卒業してから高校に入るまでの間にバンドを始め、そこからバンドにのめり込み、より一層勉強をやらなくなりました(笑)。

—ははは(笑)。バンドあるあるで。ちなみにどんなジャンルを演奏していたのですか？
ちょっと激し目のパンクバンドでベースを弾いていました。本当は女の子にモテたくてやり始めたんですけど、ゴリゴリの全然モテない方向にいつてしまっただけ(笑)。

—ダハハハ！(笑)。確かにパンクはモテませんね(笑)。はい(笑)。バンドに明け暮れて勉強もやらないし、こ

今月の内容

- 経営者インタビュー
有限会社大一 代表取締役 大山祐一さん
- 経営コラム 成功曲線は遅れてやってくる
- 書籍解説 『できるアメリカ人はやっている11の仕事の習慣』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

このまま大学に行ってもつまらないなと思い始めたとき、18歳の時に好きな人ができて結婚しようという話になりました。僕はまだ高校生で相手も17歳だったのですが、子供ができて産むことにしました。高校卒業後に働き口を探そうとしたところ、給料が高くて日払いだったのが警備の仕事でした。私と警備業との出会いです。

—むむむ、急展開ですね。18歳でパパに？

はい。それで、子供が生まれてからはちゃんと就職しようと思って、警備会社にバイトを辞めるという話をしたのですが、そこの営業所長さんが独立することになり、「ついてくるか？」というお話をいただいたので、そのまま所長さんが立ち上げた警備会社で社員になりました。

—なるほど。ちなみに18歳で結婚して子供も生まれて、就職する展開になったことについて、周りの反応はどんな感じでしたか？

母親は「あなたはどうせ言ったって聞かないから、頑張りなさい」と後押ししてくれました。友人にははすごく止められて「そんなに若いのに、結婚してやっていくのは無理だ」と言われていました。でも僕はそうやって言われると余計に「自分にはできる！お父さんになってちゃんとやっでやる！」と燃えるタイプなんです。

—ふふふ。やる気に火がついて(笑)。新しい会社はうまくいったんですか？

立ち上げて2年ぐらいした時に、社長が借金を作って夜逃げしてしまったんです。それで困っていた時に、知り合いが「半田市で警備会社をやるから来てくれないか？」と声をかけてくれました。そこに入社して4年間勤めました。勤めつつも、ずっと独立したいという気持ちがあったので、25歳の時に退職して警備会社を立ち上げることにしました。

—思い切りましたね。スタートは順調だったのですか？

自分が今までやってきた通り、お客さんと警備の方がいれば仕事がつながっていくと単純に考えていました。お客さんは今までの取引先や、対応できていなかった会社にも声をかけ、お仕事を頂くことができました。

—売上も順調？

そうですね。2、3年目ぐらいの時に、以前から面識のあった別の警備会社の幹部の方に本部長としてうちの会社に来てもらいました。そこから売上が2千万円、6千万円、1億円と順調に伸びたのですが、そのぐらいから「こんなにうまくいったいいの？」となぜか思うようになり、さらには本部長にも不信感を抱くようになりました。僕は新規で土木の事業を始めたので警備の部門はその方に任せていたのですが、任せきれずに不満を感じる時がありました。色々

と相談はしたのですが、うまくコミュニケーションが取れず、悩んだあげく最終的に辞めていただくことになりました。その時、その人と一緒に半分以上のスタッフが辞めてしまったので、「いよいよ倒産か」と思うほど今までで一番不安な時期でした。

—おお。それは大変。仕事も一緒になくなったのですか？

取引のなくなったお客さんもいますし、「大丈夫だよ」と声をかけてくれる方もいました。そんな不安の中でまた少しずつ盛り返して。警備隊員さんの中から、責任感があって一緒にやってくれそうな方に声をかけて、どんどん社員に引き上げていって、採用も繰り返して少しずつ戻してきました。ただ、そうやって少し安心してくると僕はほったらかすところがあって、また危険な方向に行くんですね。他の人に任せて自分の手から離れていくと不安になって壊して、また盛り上げてというのをずっと繰り返していました。その頃は相手に意見を言わせないようにしていましたし、自分の気分次第で話が二転三転していたので、全く溝が埋まらなくて離れていくというパターンでした。でも、その頃に自分の勉強の足りなさに気づき、勉強会に行き始めました。

—どんなところで勉強していたのですか？

青経塾です。ただ、そこで学んだ新しいことを社内で試みるのですが、社員は不信感を抱きます。「以前こう言っていたのに、また違うことをするのか」といった具合です。一時は弟にも土木の部門を手伝ってもらって売上が順調に伸びたのですが、今度は弟との間に不協和音が生じて、彼は結局その部門で独立することになってしまいました。

—きつい時期だったんですね。今はそういったループから脱しつつあるのですか？

そうですね。少しずつ自分が年齢を重ねる中で、「自分だけではどうにもならない」「みんなの力が必要だ」と思い始めてきた時に、柔らかくなれたという感覚はありました。



社内で揉め事を起こす以前に、売上をしっかりと伸ばさないといけないと思ったのをきっかけに、高収益を得ている警備会社の社長さんに話を聞く機会がありました。高速道路の警備をしている会社なのですが、話を聞きに行ったら夜の繁華街に連れて行ってくださって、朝まで奢っていただきました。その時に30、40万円ぐらいは使ったと思うのですが、「こんな金額ではびくともしないよ」という話をされて衝撃を受けまして、「同じ警備の仕事をしているのにこんなに儲かっている会社があるんだ」とビックリしました。単純なので、うちも同じく高速道路の警備をやろうと思い、スタッフをその会社に派遣して勉強させてもらいました。そこから今の会社の原型ができたという感じです。

—うーむ。儲かっている同業者に学んだわけですね。高速道路の仕事はすぐ受注できたのですか？

初めは同業者さんから下請けでお仕事をいただいていたが、最終的には直接請け負うようになりました。また、高速道路の仕事を請け負っていく中で、一般の国道でも同じような仕事があることがわかりました。

—先ほどのお話にあった、資機材を使った仕事ですか？

そうですね。高速道路はNEXCOさんから資機材を借りられるのですが、一般道は自分たちで買って用意しなくてはなりません。それで躊躇していたのですが、お話を色々伺ってみると、ちゃんと発注元から対価をもらって資機材を用意しているということでした。だったら自分たちもやろうという話になり、少しずつ紹介でお客さんが繋がっていきました。昨年から通っている無礼塾という勉強会で方向性を決めた時に、事業を大きくするために幹部の人を採用しようと決め、100万円以上の広告費をかけて求人サイトで幹部採用を行いました。30人ぐらい応募があって、その中から1人来ていただいています。それを機に会社がガラッと変わり、一般道の資機材を持ち運ぶ事業に特化してやっっていこうという方向で進んでいます。

—やはり人材の力は大きいですね。具体的には会社がどのように変わったのですか？

2012年に笹子トンネルの崩落事故があったことをきっかけに、2014年から一般道のトンネルも5年に一度は絶対に点検しなくてはならないと法律で決められました。でも、4年経った今もまだ全体の30%しか点検が終わっていないので、採用した幹部の方はそこに目を付けてくれました。建設コンサルさんの仕事を理解した上で、資機材の配置を組むということまではほとんどの会社はやっていませんし、一緒に考えながら規制を組むという事業に特化する警備会社になったら、重宝されるのではないかとということに気づきました。事業を絞り込んだことに伴い、今までやってき



た施設警備などは、とにかくやめようという話になりました。値段を上げて「それでもよければ」というスタンスで自然に減らしています。

—事業領域を絞り込むという思い切った戦略だと思いますが、すんなり決断できたのですか？

基本的に僕は現状にしがみつくとタイプなので、そこに特化するというのは非常に怖かったです（笑）。でもまだ点検が30%しか進んでいないことと、これからトンネルが老朽化してくだらうという中で、ますます必要とされる仕事になってきますし、我々が先行してその点検に協力していくことは、社会貢献度の高い仕事だと思いました。以前は工事の方が資機材を並べていましたが、今後は高齢化が進んで人手不足になる中で、工事の方には本業に専念してもらい、僕たちがそれ以外の安全環境を全て請け負うようになれば重宝されるだろうと思います。意識をそこに向けることで、今までの考えから脱却できましたね。

—すごい決断です。「この事業はいけるぞ」ということが、ある程度確信できたのですね。

未来のことを考えると我々の必要度は増していくだろうと考えています。これまでのように「何人派遣して、そこに立って誘導しててください」というだけの仕事でしたら僕も不安でしたが、そうではない関わり方ができると思いました。1回使っていただいたらまた頼みたくなるぐらいの人材とノウハウを提供できるということも確信しました。

—競合はまだ少ないのですか？

何十年も前から資機材を持ち込んでやっている業者もいるのですが、建設コンサルさんの点検に特化して、彼らの仕事まで理解している業者は、僕が知っている中でも数社しかありません。そのため、注文をお断りしないといけないことの方が多くなってきているほどです。

—建設コンサルさんにとっても御社の存在はありがたいですね。

そうだと思います。建設コンサルさんは設計もしているので、工事の業者さんよりも安全に対する意識が高く、かなりシビアに考えています。安全面を重視していただけるので我々もやりやすいですし、コンサルさん側からもパートナーとして選んでいただきやすいのだと思います。うちのスタッフもすごく意欲的にやってくれているので、「自分たちも資格を取って点検自体も自分たちでやれるぐらいになるといいね」と話しているほどです。みんながそれほど乗り気になってきてくれているので、社内もすごく良い雰囲気になってきています。

—うーむ、すごい。はっきりとした方向性が見えてくるとモチベーションが上がるということでしょうか。

モチベーションはずいぶん変わってきましたね。先月末に初めて、我々が応援を頂いていた高速道路の規制業務で初めて、単独で規制業務を完了できたということがありました。僕はそれを夢に描いていたので、完了したということが嬉しいですし、スタッフもみんな喜んでいました。警備業の中でも特に交通誘導などは、他にやる事がなくなった人が来て、仕方がなく警備をやっているという方も多いと思います。でも彼らがもう一度自信を取り戻して何かに取り組めるということは、僕にとってもすごく大きな喜びになっています。

—それは本当に素晴らしいことですね。事業領域を絞って特化すると、社員のモチベーションにも良い影響が生まれるということですね。

はい。それは実感します。

—ところで大山社長がこれまでで一番苦しかったのはどの時期ですか？

1番は本部長が辞めた時ですね。あの時はずっと眠れないほどでした。2番目はリーマンショックの後で、仕事がなくなって困った時に、なんとか売上を伸ばしたいという気持ちがあったので、市で発注している「緊急雇用対策事業」に挑戦しようと思いました。どのような業者でも入札できるのですが、ひとつの案件が5千万円から1億円ぐらいの規模で、当時うちの会社は年商7、8千万円ぐらいの会社だったので、一事業でそこまでの売り上げというのは会社の体力に見合いませんでした。

—それは警備のお仕事で？

そうですね。街のパトロールや、交通事故防止の呼びかけといった、県が考えた事業に雇用を充てるもので、基本的には警備会社が入札できるようなイメージでした。初めての入札だったので、見積りもりの仕方もよくわからないまま突っ込んでいってしまい、後から本当に大変な思いをしま

した。2番手の業者と大差が出てしまうほど低い金額で入札して、通ってしまいました。結局、利益もマイナスも出ずに終わったのですが、警備業の仕事で半年間利益なしというのはシャレになりません(笑)。しかも同じ仕事を2回も入札してしまい、大変な赤字を出してしまいました。今でもその2回目の時の赤字を引っ張っているほどです。組織が整備されていない状態で100人ぐらいまでスタッフが膨れ上がったので大変でしたが、今後の目標としている100人体制を一旦は体験することができたので、良い経験として捉えています。

—経営をしていて、一番大切にしていることは何ですか？

立ち上げた時に思ったのは、「人間やればできる」ということです。僕はビビリながらも挑戦して、結果的にはできたと理解しているので、やりたいことがあるのなら失敗を恐れず色々なことに挑戦した方がいいと考えています。仕事で達成できた時には僕もスタッフも嬉しいですし、自信にもつながります。

—これから創業をする人や、創業したばかりの人たちにメッセージはありますか？

前向きに言えば、成功も失敗も含めて「やった者勝ち」だと思います。どんどん挑戦して行ってほしいですし、どうせ頑張るなら賢く努力した方が自分の目指す道に近づけるとと思います。当たり前前のことですが、成功している人にお話を聞きにいったり勉強会に行ったりということも大事ですね。失敗しても命までは取られませんし、実際僕も何の怪我もしていませんので(笑)。

—今日はお忙しい中貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました！🙏



【プロフィール】

大山祐一 おおやまゆういち 1973年愛知県生まれ
有限会社大一 代表取締役
愛知県春日井市二子町2丁目6-21
<http://www.daiichi-sec.com/>



豊田礼人(とよたあやと)
レイマック・コンサルティング代表
「クライアントの成功が私の成功である」がモットー。

成功曲線は遅れてやってくる

■ バランスが崩れると不満を感じる

がんばって取り組んだのに、その努力に見合うだけの結果が得られないとき、私たちはがっかりします。投入したインプットと出てきたアウトプットが釣り合わない、大きな不満を抱きます。それはなぜか？

おそらく私たち人間は、「バランス」を重視するからなのではないでしょうか。不釣り合いでバランスが取れていないとストレスや不安を感じる。投入した努力に対し、釣り合いの取れた結果が得られないと「不公平だ」とさえ思えます。

人間関係においても、私たちはバランスを求める傾向にあります。すれ違った近所の人にあいさつしたにもかかわらず、あいさつが返ってこなければ、不満を感じます。相手に親切にしてあげているのに、感謝の意思表示をされないと、これまた不満に感じる場合があります。

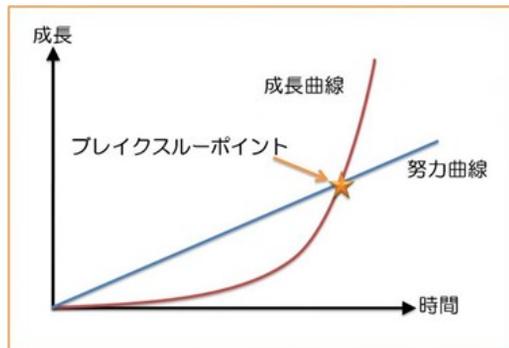
私たちは無意識に「平等」や「公平性」を求めてしまう生き物なのではないでしょうか。だからこれらが満たされずバランスが崩れるとストレスを感じ、不満を募らせる。また不安を感じたりもする。人間が美しいものを本能的に求めるのは、バランスが取れているものに心地よさを感じ、安心感を抱くからなのだと思います。逆にバランスが崩れているものに対しては違和感や嫌悪感を感じたり、居心地の悪さを感じたりもするのです。

■ 遅れの法則

目標に向かって頑張って努力を続けても、結果がなかなか出ないとき、私たちは大きなストレスを感じます。自分が投入したと努力と結果が釣り合わず、バランスが取れないからです。

しかし、現実の世界では「遅れの法則」というものがあります。つまり、成果というのは遅れてやってくる、ということです。費やした時間と成果はまっすぐな比例関係のグラフ(努力曲線)ではなく、下図のような曲線になります。時間と成果が比例せず、後から垂直に近い曲線でもっ

てググッと成果が表れるのです。



この図は、期待する値(努力曲線)とのギャップにめげずにそのまま続けると、あるときブレイクスルーポイントが訪れ、急激に成果が出だすのだ、ということを示しています。この、「遅れの法則」に従ってやってくる成果を示すものを成長曲線と呼びます。

この成功曲線のことを知っている人は、成果が出ずに底辺をさまよっている時でも、頑張り続ければ、いつかブレイクスルーポイントがやってくると信じることができます。

このことを知らないと、費やした努力やエネルギーと比較して成果が出ないことが不公平だと感じ、意欲を下げ、チャレンジすることを辞めてしまいます。もう少し続ければ成功曲線に乗って大きな成果を得られるかもしれないのに、早々とあきらめてしまい、費やした努力や時間を無駄にしてしまうこととなります。

■ ブレイクスルーポイントはいつか？

ここで問題なのは、ではそのブレイクスルーポイントはいつやってくるのか、ということです。それが分かれば、本当に苦労しないのですが、こればかりは「その人次第」であると言わざるを得ず、また取り組んでいる仕事次第で変わってきます。また「やり方」によってもブレイクスルーポイントが訪れる時期に差が生まれます。

ただ、私の経験則や今まで多くの起業家や経営者とお付き合いさせて頂いて感じるの、何をやるにしても少なくとも2年は必要なのではないか、ということです。半年や1

年で成果が出るものというのは少なく、2年やり続けてようやく成果が出始めるのが、このビジネス界でのスタンダードなのではないか、と強く感じます。最初の1年は種まきでと水やりの時期で、それをやりながらその仕事特有の癖やポイントを学びます。そして1年やると2年目は1年目のベースに上乗せして考えたり実行できたりするので、精度が高まってきます。それをひたすらやり続けると少しずつ成果が出始め、2年を超えたくらいにブレイクスルーポイントがやってくるケースが多いようです。逆に、2年やってまったく成果の兆候も見えない場合は、やり方を変えるか撤退することを検討しなければならないでしょう。

何をやるにしても、1年では短すぎ、3年では長すぎるといのが、私の考えです。ただ、2年を超え、3年、あるいは5年後にグンと大きな成果が生まれる場合があるのも事実です。場合によっては10年後から急激に売り上げが伸び

る場合もありますから、正直言って断言できるものではありません。

重要なのは、プロジェクト（仕事）を始めるに当たり、どれくらいの期間活動し、どこで継続するかやめるかを判断するのかをあらかじめ決めておくことです。そして判断の基準をきちんと決めておき、惰性で続けてしまったり、遅れの法則が期待できるにもかかわらず辞めてしまうということが無いようにしておくことが重要です。

私の例でいえば、起業して事業が安定するようになるまでにはやはり2年くらいを要しましたし、「印刷会社専門コンサルティング」というプロジェクトは、開始してから5年以上たった今、続々と成果が出るようになってきています。今、遅れの法則をジワジワと感じているところです。



あなたの読書時間を大幅短縮

気になった本を1分解説

レイマック豊田が最近気になった本を読み、その要点をズバツとお伝えます

『できるアメリカ人11の仕事の習慣』 岩瀬昌美 著

■オススメ度 ★★★

ポイント1 見在目10割

もちろん人間の価値が見ただけで決まるわけではないが、「見ただけですべてが判断される」と肝に銘じ、自分の見目を磨き上げることはビジネスマンにとって重要なこと。センスではなく、「仕事ができる人が着ているような」オーソドックスなスーツをピシッと着ることで、仕事相手に安心感を与えることができる。

ポイント2 地味な努力を続けられる人が勝者になる

できるアメリカ人は勉強している。できるアメリカ人を目指す高校生は毎日、平均5時間もの宿題をこなしている。ガリ勉が揶揄されるのは日本もアメリカも同じだが、最後に笑うのはガリ勉。ビルゲイツのような高校時代はガリ勉で目立たない生徒だった人が、結局は誰もがうらやむキャリアを築くことができる。

ポイント3 アメリカ人も根回しする

アメリカ人は会議で強く主張し、正しければ即決していくというイメージがあるが、大手企業では根回しが存在する。会議でいきなり知らない事実が出てくると「聞いていない」とゴネる人がいて進まないのは日本と同じ。これは日本とアメリカの違いではなく、組織の大小での違いである。アメリカでも大きな組織では根回しをしたほうが組織が上手く回る。日本でもベンチャーなどは根回しなしで即決していく。

日本の大学を出た後渡米し、MBAを取得するなどしてキャリアアップ。現在はアメリカで広告会社を経営するキャリアウーマンの著書。アメリカのビジネスマンに対して日本人が持つ「偏見」を、現地での経験から訂正する。例えば、アメリカンドリームという言葉から、アメリカでは誰でも努力すれば大きなチャンスをつかむことができると思われているが、実はアメリカでは然るべき高校を出て、然るべき大学に入らないと、その後のキャリアに大きな差がつく。それは収入面に大きく影響し、よほどのことがないと覆せないという。一方日本では、社会に出た後は学歴の差による待遇の差はアメリカに比べるとかなり緩い。努力次第で夢をつかめるのはむしろ日本の方だ、ということらしい。アメリカ内部を見てきた日本人の指摘は興味深い。

豊田の結論

- ★★★★★ 読まないで損をする
- ★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★ 読み応えあり
- ★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気だがピンとこなかった



メルマガ
バックナンバー

連続660週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

振り返りがすごく大事

(2017年2月17日発行第618号)

■ 経営計画を作る意味

経営計画は必要か、という問題。

必要です。まず、計画を作るだけで、物事はその方向に進みだします。特に組織を動かす場合には、どこへ向かうために何をするのかについて、組織員に伝えることは大きな意味があります。

進む方向が分かった上で仕事をするのと、どこに行くのか分からないまま仕事をするのでは、おのずと成果において大きな差が生まれます。

つべこべ言わずに目の前の仕事をやれ、と言われるのと、これを達成したいので、こうしよう、と考えながら仕事をするのと、どちらがやりがいを感じるのか、あるいはどちらが人間らしいのか、という問題でもあります。

■ 何を書くか

計画には何を書くべきか？

絶対に書いて欲しいのは、自分たちの顧客は誰で、その顧客はどんなニーズやお困りごとを持っているのか、ということです。そして、そのニーズやお困りごとなどの「問題」をどのように解決するのか、ということです。さらにその際、自分たちの強みをどう活かすのか。

あるいは、何が足りなくて、それをどう補強するのか。それをどのようなスケジュールで実行していくのか、を計画書に書いてください。

■ 振り返りが自分を育てる

計画なんて立てなくても、大きな成功を手に入れている人はいます。そういう人は、天才かもしれない。

しかし、我々凡人は、やろうと思うことを計画し、実行

し、振り返る、ということを繰り返さないと、なかなか前に進まない。

特に「振り返る」というところが重要です。何が良くて、何が悪かったのか。振り返りながら自分と対話する。振り返りは、基準となる「計画」があるからこそできることです。計画とは目指す姿、あるべき姿、なりたい姿を示すものでもあります。

特に組織を運営していく際には、みなさんの共通の基準となる計画がないと、適切な振り返りができず、結局、同じ場所ですぐグルグルしていることになりかねません。

■ 自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？

みなさんは、今年のお正月に何を思いましたか？どんな目標を思い描きましたか？それを覚えていますか？そして、毎日、その目標と今日の行動のギャップを振り返っていますか？

横浜ベイスターズの4番打者である筒香選手は、毎日夜10時から夜中の2時までの4時間（！）、一日の振り返りをし、翌日にやるべきことを考えるのだそうです。その4時間が「あつという間」に過ぎるのだそうです。それくらい集中して考えるんですね。

おそらく、筒香選手の中にもあるべき姿やなりたい姿という基準があり、それとのギャップについて振り返り、ギャップを埋めるための行動について考えているのだと思います。

計画、実行、振り返り。これを回し続けること。地味ですが、積み重なると大きなパワーとなります。

応援しています 

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてください。



レイマック豊田のひとりごと..

レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

今月のトピック

「大したもんだ」は褒め言葉？

海外ゴルフ中継が好きで、メジャー大会が開催されているときは、欠かさずチェックしています。

その時、よく登場してくる解説者がいます。その人の解説は分かりやすく、知識も豊富で、ゴルフ中継には欠かせないものになっています。でも、ひとつだけ、その人が発する言葉の中で、いつも気になる表現があるんです。それは「大したもんだ」という表現です。



その解説者は、褒め言葉として使っているんです。「あんな長いパットを決めるなんて、大したもんだ！」って。中継中、これを結構連発します。

しかし「大したもんだ」という表現って、かなり上から目線ですよ。目上の方が目下の人に使う言葉です。素人がプロに「大したもんだ」は、何様？という感じがします。

この前、久しぶりに会った同級生に「お前のホームページ見たよ。大したもんだね」と言われました。一応褒めてくれていると思うんだけど。素直に喜ばませんでした(笑)。

自分の感覚がおかしいのかな？

少なくとも僕は、素晴らしい人に対しては「素晴らしい！」「すごい！」「素敵です！」と伝えるようにしています。👍

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

49回目となるセミナーは、中小企業のマネジメントについてお話しします。

「要チェック！中手企業のマネジメント基礎講座」セミナー

日時：2018年8月28日(火) 19:00~20:45

場所：ウインクあいち904会議室 定員：30名

料金：5000円(税込) レイマッククラブ会員は2000円 講師：レイマック 代表 豊田礼人



定期購読をご希望の方は、レイマッククラブにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- 正会員 2,160円 (月額)
- 入会金 5,400円

【友割】お友達をお誘い頂きますと、本人様・お友達様とも1000円割引いたします。但し初参加の方のみ。



Raymac